

# EWB

**EWB** EM REVISTA



## A qualquer hora, em qualquer lugar

Independente da evolução tecnológica, pessoas são  
peças-chave para a fidelização e a conquista de  
clientes Business to Business

# ONDE TEM **ENERGIA,** TEM **WEG.**

Nossas soluções para sistemas de energias renováveis possuem alta tecnologia, são integradas e capazes de se adequar às necessidades de cada projeto.

*Energia limpa contribuindo para o desenvolvimento*



## WEG é reconhecida pelo compromisso com a sustentabilidade

A sustentabilidade está presente no dia a dia da WEG com ações consistentes e em soluções oferecidas pela empresa. A companhia recebeu recentemente dois importantes reconhecimentos pelos trabalhos em prol do meio ambiente: a WEG entrou no Guia EXAME de Sustentabilidade, considerado o maior levantamento de sustentabilidade corporativa do país, e mais uma vez foi selecionada para integrar o Índice de Sustentabilidade Empresarial (ISE) da BM&FBOVESPA, a única representante do segmento de Máquinas e Equipamentos.



## Destaque em pesquisas internacionais

A WEG aparece entre as 25 melhores empresas do mundo em Liderança e Desenvolvimento de Talentos, conforme o ranking "Top Companies for Leaders 2014", realizado pela Hewitt Associates – uma empresa global de consultoria de RH. Esse é considerado o mais completo estudo de liderança do mundo.

Outro reconhecimento está no relatório do The Boston Consulting Group (BCG), onde a companhia aparece como uma das treze representantes brasileiras no ranking das 100 empresas mais globalizadas do mundo. A consultoria americana listou as companhias que, devido ao rápido crescimento anual, estão impulsionando o crescimento Global.

Aon Hewitt  
Top Companies  
for Leaders 2014



## Reconhecimento duplo no Prêmio Abreme

O Prêmio Abreme 2014, realizado pela Associação Brasileira dos Revendedores e Distribuidores de Materiais Elétricos, concedeu à WEG duas homenagens: Empresa destaque no Segmento de Dispositivos Elétricos, e o Prêmio Persona, direcionado aos fundadores da Companhia. O ranking, que aponta as companhias que mais cresceram e se destacaram em 2014 nos segmentos Iluminação, Fios e Cabos, Dispositivos Elétricos e Material de Instalação, também homenageia personalidades da indústria elétrica.



Harry Schmelzer Jr., Presidente da WEG, recebeu o Prêmio Persona de Nemias de Souza Nóia, diretor da Abreme.

## WEG está entre as melhores companhias para acionistas

A WEG é uma das vencedoras do prêmio As Melhores Companhias para os Acionistas em 2014, promovido pela Capital Aberto em parceria com a Stern Value Management. A WEG é a única indústria entre as campeãs, as outras 11 pertencem ao setor de serviços. As companhias se destacaram em cinco critérios importantes para os acionistas: liquidez, criação de valor, retorno em bolsa, governança e sustentabilidade.



# Muito mais que atendimento



Enquanto empresas *Business to Costumer* (B2C) têm apostado cada vez mais em vendas multicanal, no *e-commerce* e em lojas físicas com formas digitais de atendimento, o *Business to Business* (B2B) *on-line* ainda não deslanchou no Brasil. As pessoas continuam sendo peças-chave na hora de fazer negócios entre indústrias.

A internet não tem exatamente mudado o atendimento entre empresas. Ela é parte integrante e complementar de comunicação quando a informação é a questão principal, mas a construção de vínculos entre pessoas e companhias requer presença pessoal.

Pesquisa realizada em oito países – incluindo o Brasil, pela Actionable Research, a pedido da Interactive Intelligence, revela que o valor mais citado de uma experiência excelente de compra *business to business* é a eficiência no atendimento pessoal. Em seguida, a capacidade de resolver de forma efetiva o motivo da interação, com agentes mostrando profissionalismo e agilidade na resposta.

Problemas com a qualidade no atendimento são responsáveis por um grande volume de perda de negócios. Clientes insatisfeitos deixam de se relacionar com a empresa e, em muitos dos casos, sem fazer comentários ou críticas. Um levantamento do Instituto Harris Interactive, uma das maiores empresas de pesquisa de mercado do mundo, aponta que apenas 4% dos clientes insatisfeitos reclamam. Cerca de 96% simplesmente deixam de comprar devido ao mau atendimento dos colaboradores.

## Não vender produtos, vender soluções

Mas, o que quer o cliente corporativo de hoje? Apenas atendimento excelente e relacionamento? Ele sonha com mais envolvimento e não deseja apenas comprar produtos, mas sim, soluções que resolvam os seus problemas. Venda de solução é uma prática competitiva que pode dar bons resultados a médio e longo prazo, principalmente pelo comprometimento mútuo entre fornecedor e comprador.

Enxergar a solução que o cliente precisa, antes mesmo dele perceber, é estar um passo a frente do seu concorrente. “Diferentemente do foco NO cliente, quando se espera que ele, ao ser perguntado, diga o que quer que o fornecedor faça, o foco DO cliente parte da escuta e da observação. As empresas comprometidas com o foco DO cliente fazem o que ele mais quer muito antes dele pedir”, explica José Carlos Teixeira Moreira, presidente da Escola de Marketing Industrial.

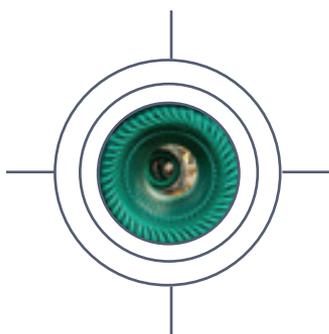
O atendimento que faz toda a diferença nos negócios entre empresas reúne duas dimensões fundamentais: a eficiência no fazer o que deve ser feito e a atenção para com as pessoas do cliente envolvidas naquele caso. “As reclamações dos clientes que infectam por completo uma relação arduamente construída nascem de uma imperdoável falta de atenção. Quando a atenção existe, legitimamente,

o cliente fica dono de uma lembrança duradoura que o marcará para sempre pelo acolhimento que teve da parte do fornecedor”, destaca Moreira.

## Atender bem para atender sempre

O cliente corporativo quer que sua empresa se perpetue, sendo muito lucrativa e exemplar. Sozinha não consegue lidar com todos os desafios próprios de um ambiente de negócios tão conturbado como o atual e precisa de ajuda. “Ela espera que todos os agentes que a fazem existir contribuam com o seu talento e saberes práticos fortalecendo-a nessa jornada de futuro. Assim, o relacionamento que traz valor é aquele em que competências externas passam a fazer parte da sua própria proposta de valor”, confirma Moreira.

Estar em dia com as motivações empresariais dos clientes e seus desafios diante da dinâmica dos seus mercados assegura um alto desempenho da equipe comercial do fornecedor. De acordo com Moreira, “mais do que atualizada tecnicamente, uma equipe atenta a questões de gestão e aguçada para olhar as oportunidades, torna o fornecedor co-autor do sucesso dos seus clientes nos seus mercados. O Marketing Industrial parte do princípio de que a prosperidade é uma via de mão dupla: prospera quem fornece, prospera quem compra”.



**APENAS 4%  
DOS CLIENTES  
INSATISFEITOS  
RECLAMAM.**

**CERCA DE 96%  
SIMPLEMENTE  
DEIXAM DE  
COMPRAR  
DEVIDO AO MAU  
ATENDIMENTO DOS  
COLABORADORES.**

Fonte: Instituto Harris Interactive.



**AS EMPRESAS COMPROMETIDAS COM O FOCO DO CLIENTE FAZEM O QUE O CLIENTE MAIS QUER MUITO ANTES DELE PEDIR”.**

José Carlos Teixeira Moreira, presidente da Escola de Marketing Industrial e autor do livro Foco do Cliente.





## O VALOR MAIS CITADO DE UMA EXPERIÊNCIA EXCELENTE DE COMPRA BUSINESS-TO-BUSINESS É A EFICIÊNCIA NO ATENDIMENTO.

Pesquisa da Actionable Research, a pedido da Interactive Intelligence.

Para atender sempre, as equipes devem estar comprometidas em todos os momentos, desde o primeiro contato até após a entrega final do produto. Para Moreira, o departamento de pós-venda seria melhor denominado como o “pré da próxima”. É nessa fase que o esforço comercial da empresa tem mais chances de criar vínculos duradouros com os clientes. “É o momento no qual a confirmação da promessa da marca e a sua propagação ganham o impulso que faz da empresa um fornecedor preferido no foco do cliente”.

## APOSTAS ESTRATÉGICAS

Nos próximos anos, as companhias terão que fazer escolhas estratégicas para continuar à frente no atendimento B2B. As pessoas das empresas estão buscando intensamente construir relações éticas e ricas de conteúdo com aqueles que escolheram como fornecedores. A forma e o enredo do atendimento será o indicador cada vez mais preciso sobre o que efetivamente motiva as empresas.

Segundo Moreira, companhias apenas abastecedoras procuram dotar o seu atendimento de eficiência, independente do que pode estar acontecendo no seu cliente. Já as empresas comprometidas com um futuro próspero, colocam o atendimento dos seus clientes como uma demonstração clara do seu gesto de servir. “Afim de contas, esse é o grande propósito das empresas que a sociedade denomina como válidas: que têm o lucro pelo o que fazem de bom para todos os seus stakeholders”.

**O MARKETING INDUSTRIAL PARTE DO PRINCÍPIO DE QUE A PROSPERIDADE É UMA VIA DE MÃO DUPLA: PROSPERA QUEM FORNECE, PROSPERA QUEM COMPRA”.**

José Carlos Teixeira Moreira, presidente da Escola de Marketing Industrial e autor do livro Foco do Cliente.



A

ATENDIMENTO

# Conte com a WEG em todos os momentos

Excelência no atendimento ao cliente faz parte do DNA da empresa e cria oportunidades de crescimento todos os dias

"Talk to me about Safety"

WEG



Para a WEG, inovação, flexibilidade, comprometimento, eficiência e qualidade caminham juntos. Em um de seus valores, a companhia afirma o compromisso de sempre desenvolver maneiras eficientes para responder a situações de mudança e atender às necessidades dos clientes. E é exatamente isso que tem feito desde sua fundação.

A flexibilidade em se adaptar ao mercado, ao crescimento com sustentabilidade, à evolução tecnológica e às constantes mudanças na economia a tornam uma empresa completa na hora do atendimento. E ela pratica o mesmo discurso e ações no mundo todo.

Hoje, a WEG conta com filiais comerciais em 28 países e parques fabris em 11. Essa ampla rede de atendimento global permite manter um relacionamento próximo com o cliente, no lugar que ele precisa, com a agilidade que a produção exige. A presença internacional gera também diminuição da dependência de intermediários, aumenta as parcerias e a participação direta em grandes projetos. Atualmente, 50% do faturamento da companhia são de vendas do exterior. Dando continuidade a seu planejamento estratégico para 2020, a WEG continua expandindo seus negócios no mundo todo. E na medida em que ela cresce, impulsiona também o crescimento dos clientes com soluções que aumentam a produtividade e ainda geram economia.

## A VENDA DE UM PRODUTO WEG É APENAS O PONTO DE PARTIDA DE UM GRANDE PROCESSO QUE NÃO TERMINA NA ENTREGA.

Esta edição da WR apresenta cases de sucesso com soluções desenvolvidas especificamente para alguns clientes e também aplicações em que a parceria com a WEG deu resultados em termos de maior eficiência e redução de custos. As soluções mostram o *know-how* da empresa em customização de produtos e como o portfólio cria novas oportunidades de negócios todos os dias.

### ASSISTÊNCIA TÉCNICA QUALIFICADA

No Brasil, a WEG criou os programas **AT Autorizado**, **AT 5 Estrelas** e **AT Atmosferas Explosivas**, para qualificar sua rede de ATs no Brasil, manter a originalidade dos produtos e dessa forma **levar excelência no atendimento aos clientes.**





MOTORES

# Solução WEG otimiza produção em indústria alimentícia

**BRF aumenta a produtividade e reduz custos de manutenção com a aplicação de motores W22 Wash**



erar as paradas inesperadas de linha e economizar R\$ 60 mil em manutenção, de um ano para o outro. Foi o resultado que a BRF, companhia de produtos alimentícios e proteínas animais, alcançou no setor de aves de sua

unidade no interior do Goiás, graças à instalação de motores WEG W22 Wash.

Com conhecimento profundo das exigências de um setor industrial complexo como o alimentício, a WEG desenvolveu a linha de motores W22 Wash, resistentes à água, para garantir um alto desempenho em ambientes com presença de vapores e necessidade de higienização constante dos equipamentos. A solução ideal para que a BRF pudesse melhorar as condições de operação da sua depenadeira, isto é, o equipamento responsável pela retirada das penas das aves.

Demácio Santana Santos, engenheiro de Manutenção e Confiabilidade da BRF, explica: “Em 2013, tivemos na depenadeira pelo menos dez queimas de motores por mês, 40% delas sendo relacionadas à umidade. Isso causou um custo



**MAIS UMA VEZ A PARCERIA COM WEG  
REDUZIU AS PARADAS E REDUZIU O CUSTO**



de manutenção superior a R\$ 60 mil e paradas excessivas na linha, com consequente perda na produção”. O excesso de rebobinamento nos motores também levou à perda de eficiência e diminuição progressiva da vida útil dos equipamentos.

### APÓS ACESSORIA DOS ENGENHEIROS DA WEG, A BRF OPTOU POR SUBSTITUIR 43 DOS 72 MOTORES DA DEPENADEIRA.

O projeto foi desenvolvido em conjunto pelas duas equipes técnicas, com ótimos resultados.

“Com os motores W22 Wash, que foram instalados a partir de março deste ano, zeramos as paradas e até hoje não tivemos necessidade de intervenção. Também houve redução do consumo de energia elétrica, pois estamos trabalhando com motores de alta eficiência”, destaca Demácio. E conclui: “A WEG continua nos dando assistência e acompanhando o desempenho dos equipamentos. Para 2015, já estamos planejando a compra de mais motores W22 Wash e um novo projeto de eficiência energética”.

### CARACTERÍSTICAS DA LINHA W22 WASH:

- Grau de proteção: IPW66
- Potência: 0,12 a 50 cv
- Carcaças: 63 a 200L
- Polaridade: 2 a 8 polos
- Tensão: 220/380 V
- Vedação dos mancais: sistema W3 Seal®, que impede o ingresso dos contaminantes
- Pintura antimicrobiana WEG NOBAC®
- Pintura interna anticorrosiva
- Resistência de aquecimento
- Apta a operar com inversor de frequência

### APLICAÇÕES:

- Indústrias de Alimentos e Bebidas
- Indústrias Farmacêuticas
- Setor Sucroalcooleiro 

## COM A WEG DEU CERTO. COM OS MOTORES W22 WASH, ZERAMOS AS PARADAS E ATÉ HOJE NÃO TIVEMOS NECESSIDADE DE INTERVENÇÃO. TAMBÉM HOUVE REDUÇÃO DO CONSUMO DE ENERGIA”

Demácio Santana Santos, engenheiro de Manutenção e Confiabilidade da BRF Rio Verde.





# Subestações móveis WEG oferecem flexibilidade op



o Brasil, o consumo de energia elétrica segue crescendo de forma acelerada e chega a ultrapassar o índice de expansão da economia do país. De outubro de 2013 a setembro de 2014, houve aumento de 2,9% no consumo, segundo dados da Empresa de Pesquisa Energética (EPE), vinculada ao Ministério de Minas e Energia.

Esse forte crescimento exige investimentos para manter um serviço de qualidade. A Elektro Eletricidade e Serviços S.A., uma das maiores distribuidoras de energia elétrica do Brasil, buscava soluções que possibilitassem as ampliações e manutenções preventivas nas subestações sem qualquer interrupção no fornecimento de energia, com maior confiabilidade possível. A WEG compreendeu a necessidade da empresa e desenvolveu três soluções móveis para solucionar a dificuldade: Bay de Entrada de Linha Móvel,

Transformador de Potência Trifásico Móvel e Subestação Móvel, todos com níveis de tensão até 138 kV.

De acordo com Márcio Fernandes, presidente da Elektro, o fornecimento representa “uma importante aquisição que aumentará em muito nossa flexibilidade operacional dotando nossas instalações de maior confiabilidade operativa”. A solução também irá proporcionar à empresa redução de interrupções no fornecimento de energia e facilidade em manutenções preventivas e corretivas em suas subestações.

**AS SUBESTAÇÕES MÓVEIS POSSUEM PROJETOS ALTAMENTE CUSTOMIZÁVEIS E VARIAM DE ACORDO COM AS NECESSIDADES DE CADA CLIENTE. A WEG É LÍDER NESSE MERCADO NO BRASIL COM MAIS DE 60 FORNECIMENTOS.**

A parceria de aproximadamente 15 anos e o atendimento realizados pela WEG foram essenciais na hora de fechar o negócio. Segundo Márcio Fernan-

**MAIS DE 15**  
**ANOS É**  
**O TEMPO**  
**DE PARCERIA**  
**ENTRE A WEG**  
**E A ELEKTRO.**



# Operacional

des, essa é uma das mais importantes compras neste ano. “As empresas trabalharam unidas o tempo todo, principalmente por causa das inovações tecnológicas presentes nestes equipamentos. Foi necessária uma grande integração entre o setor de engenharia da Elektro e WEG. Um bom atendimento, relacionamento e prazo de entrega sempre são considerados na aquisição de um projeto deste porte”, destaca.

A tecnologia adquirida será utilizada em condições de emergência no sistema de potência da Elektro, em qualquer época do ano e local. As entregas começaram a ser feitas no final de 2014 e devem ser concluídas no início de 2015, na sede da empresa em Campinas, São Paulo.

**UM BOM RELACIONAMENTO E PRAZO DE ENTREGA SEMPRE SÃO CONSIDERADOS NA AQUISIÇÃO DE UM PROJETO DESTA PORTE”.** Márcio Fernandes, presidente da Elektro.



## SOLUÇÕES FORNECIDAS

2

2 MÓDULOS DE ENTRADA DE LINHA MÓVEL – 138 KV RELIGÁVEL EM 88 E 69 KV

3

3 TRANSFORMADORES DE POTÊNCIA TRIFÁSICO MÓVEIS DE 138 KV RELIGÁVEL EM 88 E 69 KV – 34,5 KV RELIGÁVEL EM 13,8 KV – 30 MVA

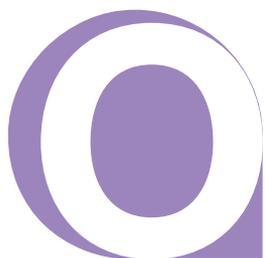
2

2 SUBESTAÇÕES MÓVEIS DE 138 KV RELIGÁVEL EM 69KV – 34,5KV - 13,8kV DE 25 E 30 MVA. 



AUTOMAÇÃO

# Projeto customizado de automação é destaque no parque fabril BMW Group



**A WEG FORNECEU SISTEMAS COMPLETAMENTE INTEGRADOS**

cenário cada vez mais competitivo na indústria exige ações eficazes e o controle de todos os processos. Ao implantar seu primeiro parque fabril no Brasil, o BMW Group esco-

lheu a WEG para fornecer um pacote de soluções para a distribuição e do gerenciamento da energia da fábrica, localizada em Araquari/SC.

Em abril de 2014, a empresa entregou ao BMW Group Brasil uma subestação principal, em 138kV, sete subestações secundárias, em 13,8kV, e a automação das subestações, além de quadros de distribuição e manobra de média tensão, transformadores, quadros de distribuição de baixa tensão e bancos de capacitores.

Todos esses equipamentos possuem integração de automação e proteção elétrica por meio de fibras óticas, que utilizam uma comunicação de alta velocidade, em que diversos dados são adquiridos e replicados

para uma central instalada na subestação principal.

O controle dos processos do BMW Group requer sistemas de automação com elevado grau de confiabilidade e disponibilidade, uma operação clara e objetiva, além de facilidade de gestão para as equipes de manutenção. Para atender essas exigências, a WEG forneceu sistemas de automação completamente integrados, onde todas as informações das subestações estão disponíveis no sistema de supervisão.

Ao conhecer as necessidades do cliente, a WEG também desenvolveu painéis customizados, que unem conceitos de compactação e uma elevada capacidade de condução de corrente de até 5000 A.

“A WEG atendeu plenamente as expectativas da BMW em relação à qualidade e assistência durante o desenvolvimento e execução do projeto. Seus engenheiros desempenharam papel importante no cumprimento dos objetivos e nos auxiliaram. Ficamos gratos em poder estabelecer a cooperação e parceria com a WEG”, afirma Roberto Bradaschia, Gerente de Projetos Sênior do BMW Group Brasil.



## OS ENGENHEIROS WEG DESEMPENHARAM PAPEL IMPORTANTE NO ATINGIMENTO DOS NOSSOS OBJETIVOS”.

Roberto Bradaschia, gerente de projetos sênior da BMW do Brasil.



### ESCOPO DE FORNECIMENTO:

- 1 Sistema Supervisório:
  - 1 Subestação Principal (138 kV)
  - 8 Subestações Secundárias (13,8 kV)
- 1 Quadro de Distribuição e Manobra de Média Tensão (13,8 kV 2500 A 25 kA) MTW03 – Entry Cabin – 15 colunas
- 6 Quadros de Distribuição e Manobra de Média Tensão (13,8 kV 630 A 20 kA) CCW – PMT – 16 colunas
- 11 Quadros de Distribuição de Baixa Tensão (380 V 5000 A 65 kA) CCM03 4b – QGBT – 46 colunas
- 6 Quadros de Distribuição de Baixa Tensão (380 V 250 A 25 kA) CCM03 3b – wQSBT – 7 colunas
- 2 Subestações Unitárias em Gabinete Metálico ao Tempo (500 kVA / 13,8 kV / 380 V)
- 11 Bancos de Capacitores para Correção do Fator de Potência Dessintonizados (600 kVAR / 380 V) – 33 colunas

### PARA APLICAÇÃO NA SUBESTAÇÃO PRINCIPAL – TRANSMISSÃO E DISTRIBUIÇÃO:

- 2 Transformadores de Força 20/26 MVA 138/13,8 kV
- 6 Chaves Seccionadoras de 138 kV
- 1 Transformador a Seco 300 kVA 15 kV para serviços auxiliares
- Serviços para a subestação:
  - Projetos elétrico, civil e eletromecânico
  - Sistema de supervisão, controle e proteção
  - Estudos de curto circuito e seletividade
  - Obra civil e montagem eletromecânica
  - Comissionamento
  - Treinamento

### PARA MONTAGEM DOS QUADROS DE DISTRIBUIÇÃO E PROTEÇÃO – AUTOMAÇÃO:

- Minidisjuntores
- Protetores de Surto
- Interruptores Residuais
- Contatores
- Minicontatores
- Disjuntores-motores
- Relés de Sobrecarga
- Linha de Comando e Sinalização
- Relés Eletrônicos
- Disjuntores em Caixa Moldada

### PARA APLICAÇÃO EM SUBESTAÇÕES INDUSTRIAIS – TRANSMISSÃO E DISTRIBUIÇÃO:

- 2 Transformadores a Seco 500 kVA 15 kV
- 4 Transformadores a Seco 2.500 kVA 15 kV
- 7 Transformadores a Seco 2.000 kVA 15 kV



Sistema de Automação da Subestação de 138 kV.

# Tinta em pó WEG aumenta produtividade e gera economia na Jumil

Com a substituição de todos os produtos usados anteriormente, cliente reduziu o tempo de cura das máquinas agrícolas

A WEG FIGURA ENTRE OS MAIORES FABRICANTES DE TINTAS DA AMÉRICA LATINA, E O MAIOR FABRICANTE DE TINTAS EM PÓ DO BRASIL.



Identificar soluções mais rentáveis para os clientes também é um dos diferenciais da WEG na hora de atender os clientes. A empresa implantou o POLITHERM 27 – tinta em pó poliéster de baixa cura – na Jumil, companhia

com mais de 70 anos de experiência na produção de equipamentos agrícolas. A solução, além de aumentar a produtividade, gerou economia de energia elétrica ao cliente.

Antes, o processo de cura da tinta usada na pintura das máquinas na fábrica da Jumil era maior. O problema foi solucionado com a substituição de 100% dos produtos usados anteriormente e implantando a tinta pó, que cura em menos tempo e com uma temperatura menor. “Com esses fatores, o cliente pode acelerar o tempo de passagem pela estufa, aumen-

tou a produtividade e passou a economizar energia elétrica”, destaca Cláudio Rodrigues Martins, Chefe do Laboratório de Tintas em Pó da WEG. “Além disso, incorporamos melhores práticas aos processos internos e produzimos cada vez mais com ciclos curtos” completa José Carlos Machado, da Engenharia de Processos da Jumil.

De acordo com José Carlos, para manter a empresa competitiva e com produtos de qualidade, a Jumil opta por fornecedores confiáveis. “Precisamos ter negócios com empresas capazes de garantir materiais de qualidade, bons prazos de entrega e preços acessíveis, que não comprometam a qualidade final do produto. Durante todo o processo tivemos apoio da área técnica com todos os equipamentos necessários para acompanhamento. Sem dúvida, esses foram fatores primordiais para uma boa parceria entre a Jumil e a WEG”. 





# Equipamento fabricado sob medida auxilia operações da Vale

A WEG desenvolveu motor de indução trifásico que movimenta a escavadeira elétrica da mina de Brucutu

**C**ustomização foi a palavra da vez no fornecimento de um motor de indução trifásico WEG da linha MGF450 para a mineradora Vale. O equipamento foi customizado e fabricado sob medida para atender

às necessidades de instalação e operação na escavadeira elétrica da mina de Brucutu, localizada no município de São Gonçalo do Rio Abaixo/MG.

O motor é responsável pelo acionamento das bombas hidráulicas que movimentam a escavadeira em todos os sentidos e direções e foi instalado em espaço extremamente reduzido. O projeto, especialmente desenvolvido pela WEG, tornou possível a intercambiabilidade com o motor existente, importado com o equipamento.

Além do ganho em tecnologia e confiabilidade com a nacionalização do motor principal, outro fator fundamental que influenciou na escolha da WEG para essa solução específica é o custo do produto nacional em comparação ao importado. Assim, a companhia de

mineração conseguiu reduzir o investimento e se beneficiou do suporte técnico especializado garantido pela rede de assistência WEG.

Para o engenheiro de Manutenção da Vale, Ronalt Gonçalves, a parceria entre as empresas trouxe vários ganhos para a Vale. “Podemos destacar a facilidade de reposição de componentes e assistência técnica, devido a nacionalização do produto. Além disso, o apoio técnico e a sinergia entre a WEG e as nossas áreas de Engenharia e Manutenção proporcionaram alinhamentos que permitiram chegarmos aos resultados desejados nos testes e implantação desse componente. A todo momento a equipe técnica da WEG não mediu esforços para nos atender” A Vale é, assim como a WEG, uma multinacional brasileira com atuação mundial. No início, a empresa tinha como principais atividades a extração de minério de ferro e níquel. Com o passar dos anos e após a privatização em 1997, expandiu sua exploração para outros mercados como cobre, fertilizantes e pedras raras e hoje está presente em 30 países. 

**O MOTOR DE INDUÇÃO TRIFÁSICO WEG GARANTIU CONFIABILIDADE E INTERCAMBIABILIDADE COM O ANTIGO EQUIPAMENTO.**



# Ciência e Tecnologia ao alcance das mãos

Preservar a memória, conectar histórias e oferecer um espaço interativo fazem parte do novo Museu WEG



O MUSEU WEG FOI CRIADO EM 16 DE SETEMBRO DE 2003 E ATÉ SETEMBRO DE 2013 RECEBEU CERCA DE

**120**  
MIL VISITANTES



Um espaço onde história e inovação se unem. Esse é o novo Museu WEG de Ciência e Tecnologia – o único do segmento em Santa Catarina. Depois de um ano em reforma, o novo projeto contempla 11 salas temáticas, que apresentam as invenções fundamentais para o desenvolvimento do eletromagnetismo e a revolução eletrônica. Além dos conceitos básicos de física, os visitantes têm a oportunidade de conhecer a história da empresa e seus fundadores, aprender como são desenvolvidos os produtos nas fábricas e até a aplicação real no cotidiano das cidades, casas e indústrias.

## História acessível para todos

A acessibilidade foi prioridade no novo projeto. Além de elevador, piso tátil, maquete tátil, motor em resina para montar e desmontar, acesso para cadeirantes, a estrutura tem uma equipe totalmente preparada para receber visitantes com necessidades especiais.

## Passado e futuro apresentados de forma interativa

O conceito de interatividade foi ampliado e ganha força ao ser representado por meio de diversos recursos de som e imagem. É possível compreender e, principalmente, interagir com os fenômenos do eletromagnetismo e a forma como a sociedade se apropria deles, entendendo a complexidade das operações envolvidas no simples ato de acender uma lâmpada. Telas *touch screen*, áudios, vídeos e projeção mapeada são algumas das tecnologias envolvidas. 

Acesse agora e conheça o Museu WEG de Ciência e Tecnologia:

 [www.museuweg.net](http://www.museuweg.net)

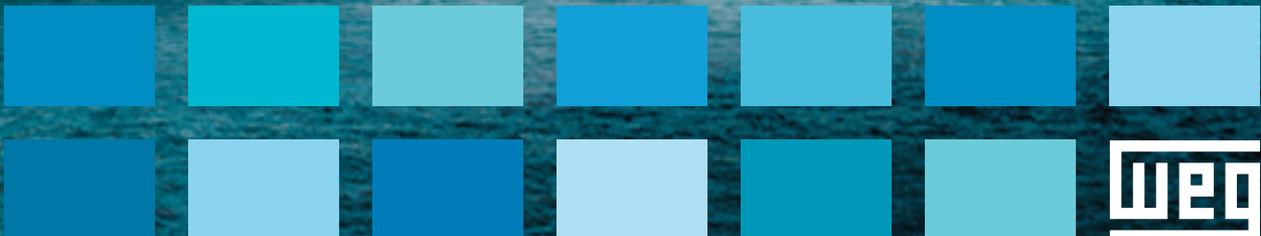
 [www.facebook.com/museuweg](http://www.facebook.com/museuweg)

  @museuweg

# ONDE TEM TECNOLOGIA, TEM WEG.

Nossos permanentes investimentos em pesquisa e desenvolvimento nos permitem avançar cada vez mais nas soluções de alta tecnologia e valor agregado.

*Inovação e confiabilidade.*



# WEG, A MARCA DO BRASIL NO MUNDO

Presença global é essencial.  
Estamos constantemente  
expandindo nossas operações e  
criando novos produtos e  
soluções para melhor atender  
suas necessidades em qualquer  
local do planeta.

*A qualquer hora, em  
qualquer lugar.*

